



Denis Barral

Donner envie d'avoir envie

Expertise

conseil auprès de dirigeants
et managers
accompagnement de dirigeants, de
managers et d'équipes commerciales
conseil opérationnel RH et commercial

Profil

47 ans
Le Dojo Certification de Coaching
ECPA Certification Tests 360°
E.S.C. Lyon
Paris II - ASSAS Maîtrise de droit
des affaires
Ecole hôtelière de Paris Médéric BTH

Clients

Bouygues Télécom, SFR,
Renault, Eurodisney, CPAM de Paris,
Gaz de France, Intergros, Selecta,
Adp, Chateaufarm, AGF

Expérience opérationnelle

Dirigeant d'un cabinet de consultants
Management des équipes de formateurs, coachs et commerciaux

Conseiller commercial - CNP CAPEOR (Groupe Caisse des Dépôts)

Analyse et Stratégie en investissement de Produits Financiers
de Banques et Assurances et de Produits Immobiliers,
Formation de formateurs et de commerciaux

Manager d'une équipe de consultants - Team Partner SSII

Responsable de plateaux téléphoniques de 20 à 50 personnes - Phone Marketing

Expérience de conseil

Conseil Opérationnel en Ressources Humaines et commercial

Accompagnement d'équipes dans l'analyse de leur stratégie commerciale

Coaching

Coaching individuel de cadres et dirigeants :
stratégique et comportemental

Coaching d'équipes commerciales : réalisation d'objectifs qualitatifs
et quantitatifs, aide à l'organisation, accompagnements individuels
et collectifs de performances commerciales

Consultant et formateur commercial et RH

Réalisation de diagnostics

Animation de groupes de travail et de séminaires de partage
de pratiques

Ingénierie pédagogique, développement d'outils et de contenus
de formation et d'accompagnement.